

LANCIAMENTO DI PRENSA

“Conquistando China” in meno di 2 ore?

Un libro con il piccante titolo “Conquistando Cina”, appena lanciato (editoriale “Astonishing book”) ci rivela i codici occulti che invisibilmente maneggiano l’atto della negoziazione Sino Occidentale. Questo libro è una guida indispensabile in “Doing business in China” per i lettori che desiderano migliorare i loro successi nelle relazioni d’affari con la Cina.

- 10 C’è una necessità emergente di uno sviluppo nella comprensione della interazione interculturale in un mondo sempre più dinamico e la Cina, Cina che possiede la leadership nella quantità d’inversioni dirette straniere, Cina che si trova al centro dell’attenzione di tutto il mondo - dice l’autore Antonio Fonduca.

- 20 Di fatto una trappola potenzialmente pericolosa per i numerosi stranieri in Cina, è la carenza di conoscenza delle forze culturali antiche, le quali hanno influenzato la mente dei cittadini cinesi durante mille anni e continuano a farlo fino ad oggi (inclusive le saggezze del gran eroe cinese, l’autore di “Art of War”. I negoziatori occidentali hanno bisogno di strumenti adeguati per maneggiare con efficienza le proprie negoziazioni in Cina e per evitare le sottili trappole di conseguenza, difficili da scoprire.

Durante la sua carriera, investigando sulle relazioni d’affari Sino Occidentali, l’autore cercava la risposta al perché alcune persone colpiscono e superano soavemente i propri problemi d’affari in Cina, mentre altri devono combattere per sopravvivere. Mi sorprese il comportamento apparentemente paradossale dei Cinesi e il modo in cui i manager d’affari occidentali, descrivevano le proprie esperienze in Cina, in modo ben diverso. Decisi, allora, di dedicarmi alla esplorazione profonda e metodica, delle nominate relazioni – ha rivelato Antonio Fonduca.

- 30 Nell’anno 2006 le risposte a queste domande tanto rilevanti, stavano cristallizzandosi, i risultati della mia investigazione, mi convincevano che devono esistere alcune regole segrete, qualche lingua silenziosa, alcuni codici che maneggiano l’atto della negoziazione dal sotto della scena. Antonio Fonduca intervistò dei manager d’affari e ai leaders con grande esperienza in negoziazione Sino-Occidentale. Di queste interviste era stato estratto un sistema di principi che dominavano le relazioni di successo, che insieme a certe leggi di potere e l’implicazione direttive rivelate in questo libro, sono esposte al giudizio dei lettori per poter essere applicate nelle proprie negoziazioni d’affari.

- 40 Questo libro guida include le istruzioni dettagliate delle tecniche per facilitare i lettori stessi ad aumentare i loro successi nelle relazioni d’affari in Cina e si compone di 22 casi reali, 6 leggi di potere che sussistono sotto ogni negoziazione e i più rilevanti stratagemmi. I manager delle ditte stabilite in Cina da molto tempo, condividono le proprie storie personali dimostrando così come maneggiare le situazioni delicate.

Il libro tratta di temi come le strategie, negoziazioni, umorismo, doing business in China e disegna numerose tecniche per superare con successo le differenze culturali. Leggendo questo libro, si impara come far diventare più prosperi i propri affari con la Cina.

Più informazione sul sito: <http://www.conqueringchina.com/>

50

L’AUTORE:

Antonio Fonduca ha pubblicato due studi che trattano le relazioni d'affari Sino-Occidentali. Possiede due lauree in economia e business e una in chimica con la esperienza nella industria farmaceutica ed è proprietario di un brevetto d'invenzione mondiale. Attualmente l'autore di questo libro si dedica a dare le consulte alle ditte per aumentare i suoi successi e migliorare i risultati d'affari in Cina; le attrae anche l'innovazione industriale.

CONTATTO DI PRENSA:

editor@astonishingbook.com

10 PAROLE FREQUENTI:

Doing business in China, relazioni, affair, Cina, italiano, Italia, Sino-Occidentali, esperienza, rivelazione, occulto, lingua silenziosa, segreta, libro, storia, antica, umorismo, trappola, stratagemma, guida, legge, piccante, successo, investigazione, metodica, potere, Antonio Fonduca, strategia, tattica, tecnica, economia, risultati.